

Москва

Рынок элитной жилой недвижимости • 2005 г.

Содержание

Основные выводы	1
Основные показатели	2
Рынок городского жилья	3
Загородная недвижимость	6
Зарубежная недвижимость	6



Основные выводы

- 2005 г. продемонстрировал устойчивый рост цен на элитную жилую недвижимость. Общий рост за год составил 28,12% на первичном рынке, на вторичном – 21,07%.
- Отмечено сокращение объемов строительства на рынке элитного жилья. В 2005 г. ряд новых объектов не вышел на рынок из-за более сложной процедуры получения разрешительной документации и проблем с финансированием.
- Снизилось число инвестиционных покупок вследствие изменения схемы финансирования нового строительства согласно Закону № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости».
- Значительное число российских покупателей привлекает рынок дорогой зарубежной недвижимости. За прошедший год в Лондоне в сегменте жилья стоимостью от 2 млн фунтов стерлингов 17% приобретений пришлось на долю российских покупателей.

Экономические показатели 2005 г.

ВВП (млрд руб.)	21 665
Реальный рост ВВП (%)	6,4
Уровень инфляции (%)	10,9
Среднегодовой курс рубля к доллару США (руб.)	28,3

В 2005 г. темпы роста цен на жилую недвижимость оставались на высоком уровне – 21–28% в год.



«Коперник»

Основные показатели

Городская недвижимость

- В 2005 г. начались продажи в 10 новых объектах общей площадью более 157 тыс. м².
- Средняя цена предложения на первичном рынке за 2005 г. составила \$7490/м², средняя цена за декабрь 2005 г. – \$8318/м².
- Средняя цена предложения на вторичном рынке за 2005 г. составила \$8866/м², средняя цена за декабрь 2005 г. – \$10 383/м².
- Средняя арендная ставка за 2005 г. в сегменте элитных квартир составила \$3700 в месяц, в декабре 2005 г. – \$4100 в месяц.
- Рост средних цен за год составил 28,12% на первичном рынке, на вторичном – 21,07%.

Загородная недвижимость

- Объем нового строительства за 2005 г. – более 40 новых коттеджных поселков.
- Темпы роста цен на загородную недвижимость за год составили в среднем 20%.

Основные события экономики и рынка недвижимости Москвы

- 1 марта 2005 г. вступил в силу новый Жилищный Кодекс РФ.
- 1 апреля 2005 г. вступил в силу Федеральный закон № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости», который запрещает начало реализации жилых домов без наличия полного пакета разрешительной документации на строительство.
- Декабрь 2005 г. – Центробанк РФ подвел предварительные финансовые итоги года. Согласно отчету, в 2005 г. рост иностранных обязательств российских компаний и банков превысил рост их иностранных активов на \$0,3 млрд. Это означает, что впервые в российской истории частный сектор привлек больше капитала, чем экспортировал.

Тенденции

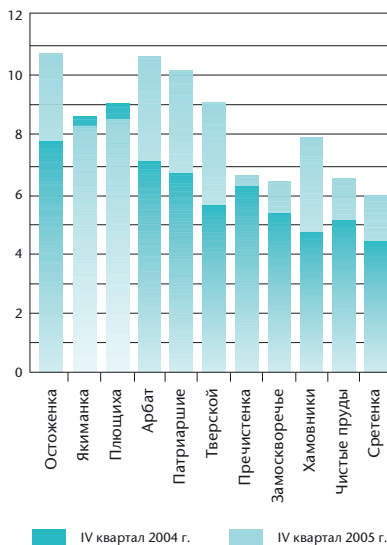
- После отмечаемой в середине 2004 г. стагнации, на фоне банковского кризиса, в 2005 г. рынок жилой недвижимости вернулся к прежним оборотам. Темпы роста цен на жилую недвижимость остаются на высоком уровне – 21–28% в год.
- Вступление в действие Закона № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости» изменило схему финансирования нового строительства. Застройщики стали выводить на рынок проекты с высокими стартовыми ценами реализации, что резко снизило количество инвестиционных покупок.
- По-прежнему наиболее активное строительство элитных жилых домов ведется в районе Арбата и Остоженки. В 2005 г. на рынок вышло 10 новых элитных проектов, из них три будут возведены в районе Арбата, два – в районе Остоженки.
- В 2005 г. отмечена тенденция увеличения спроса на квартиры больших площадей (180–220 м²) у покупателей с бюджетом, превышающим \$2,5 млн.



Hortus Harmonia

Средняя цена за 2005 г. на первичном рынке элитного жилья составила \$7490/м². В декабре 2005 г. средняя цена составила \$8318/м².

Средние цены предложения в 2005 г. на первичном рынке элитного жилья по районам, тыс. \$/м²



Источник: Knight Frank Research, 2005

Рынок городского жилья

Предложение. Первичный рынок

На конец IV квартала 2005 г. на первичном рынке находилось 69 домов (включая новые проекты), удовлетворяющих критериям элитности. Это сравнимо с количеством объектов на первичном рынке в тот же период 2004 г. (68 домов).

В указанных 69 объектах, предлагавшихся на первичном рынке на конец 2005 г., общая площадь составляла более 820 тыс. м². Общее количество квартир – 3055, из них по состоянию на декабрь 2005 г. было реализовано более 60%.

Из 10 новых объектов, вышедших на рынок в 2005 г., большая часть возводится в районе Арбата – три дома, два объекта будет возведено на Остоженке, в том числе элитный жилой дом «Дворцовый комплекс».

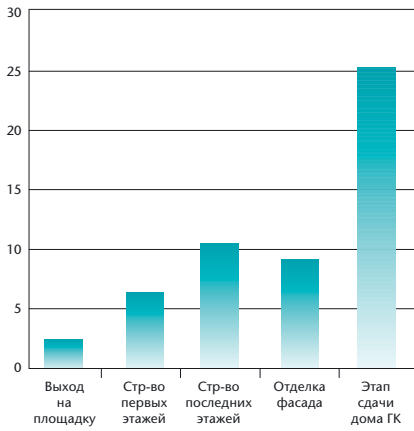
Новые проекты 2005 г.

Адрес	Девелопер проекта	Район	Сдача ГК	Этажность	Кол-во квартир
Арбат ул., 31, стр. 2	Н/д	Арбат	I кв. 2006 г.	мин. 5, макс. 7	17
Афанасьевский Б. пер., 24 «Афанасьевский»	«ПИК»	Арбат	IV кв. 2007 г.	мин. 6, макс. 8	52
Гоголевский б-р, 29, стр. 1 «Русский модерн»	«Москапстрой»	Арбат	III кв. 2006 г.	мин. 7, макс. 8	62
Долгоруковская ул., вл. 21 «Итальянский квартал»	«Энергогарант Капитал Строй»	Тверской	IV кв. 2007 г.	мин. 2, макс. 11	227
Коробейников пер., вл. 1/2, стр. 7-14,16 «Дворцовый комплекс»	Vessolink	Остоженка	IV кв. 2007 г.	мин. 3, макс. 7	150
Мясницкая ул., 22, стр. 2	«Аэрокосмический консорциум»	Чистые пруды	I кв. 2006 г.	5	8
Полянка Б. ул., вл. 41-43 Polyanka Museum	«ОстВест Альянс»	Замоскворечье	II кв. 2006 г.	мин. 4, макс. 7	27
Подсосенский пер., 3 (к.1-4) «Резиденция Чистые пруды»	Европейское экологическое сообщество	Чистые пруды	III кв. 2006 г.	мин. 4, макс. 7	25
Фрунзенская 3-я ул., вл. 5	Фонд развития тенниса России	Хамовники	III кв. 2006 г.	10	36
Хилков пер., вл. 5/43, стр.1, 2, «Z проект»	«Баркли»	Остоженка	I кв. 2007 г.	5	18

В 2005 г. отмечена нехватка элитных объектов, позволяющих покупателям инвестировать средства, иными словами – зданий с относительно невысокой ценой квадратного метра на начальных этапах строительства. Низкий процент инвестиционных сделок в прошедшем году обусловлен именно этим фактором, а не снижением интереса к инвестициям в недвижимость.

В первом полугодии рост средних цен составил 10,01%, во втором полугодии – 17,22%, основной рост цен пришелся на III и IV кварталы 2005 г. – 6,97 и 11,14% соответственно.

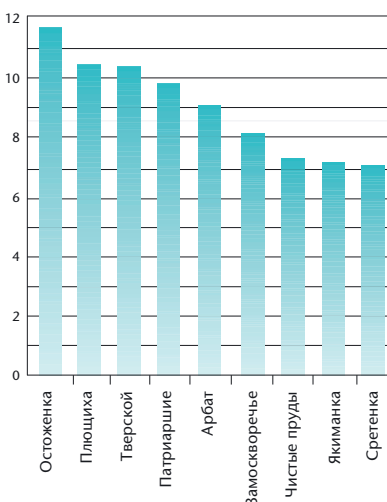
Средний прирост цены на разных этапах строительства (по отношению к предыдущему этапу), %



Источник: Knight Frank Research, 2005

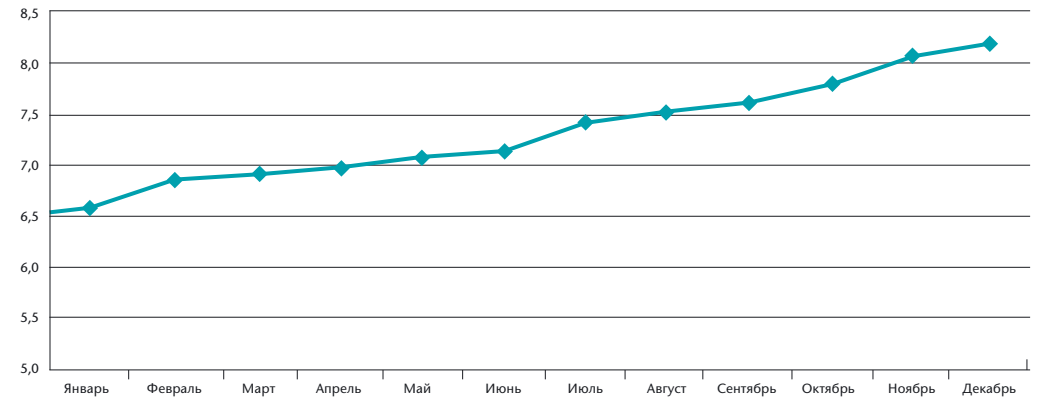
Рост средних цен вторичного рынка за 2005 г. составил 21,07%.

Средние цены за год на вторичном рынке элитного жилья, тыс. \$/м²



Источник: Knight Frank Research, 2005

Динамика средних цен предложения на первичном рынке в 2005 г., тыс. \$/м²



Источник: Knight Frank Research, 2005

Наибольший рост средних цен на первичном рынке был отмечен в районах Остоженки, Хамовников, Патриарших прудов и Тверском районе.

Благодаря небольшому числу предложения в элитном сегменте увеличивается влияние каждого отдельного объекта на общий показатель по району. Значительное повышение средних цен в некоторых районах может быть связано с появлением новых проектов с высокими ценами квадратного метра на начальных этапах или с выставлением на продажу эксклюзивных квартир с высокой стоимостью квадратного метра (например, пентхаусов); снижение средних цен – с окончанием продаж в уже построенных объектах.

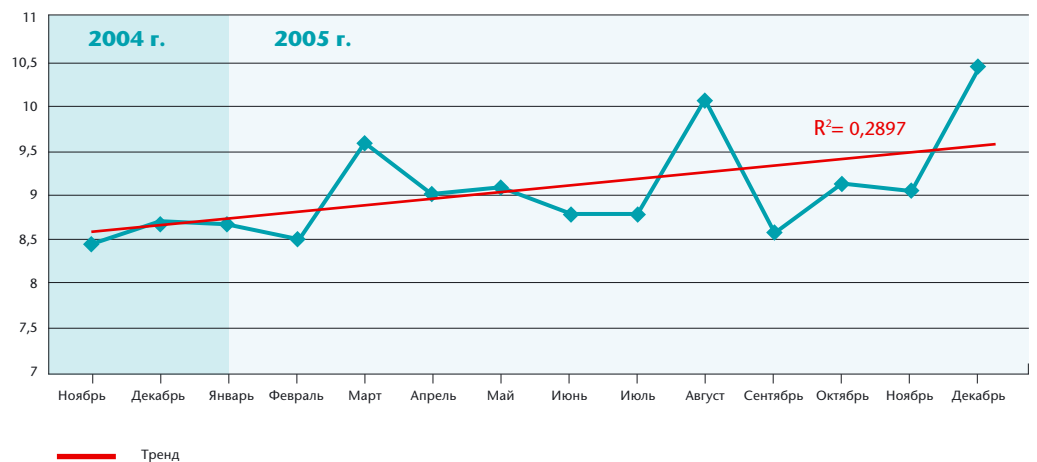
На первичном рынке в общий рост цен вносит вклад возрастание стоимости квадратного метра по мере возведения дома. Анализ динамики изменения цен квадратного метра на различных этапах строительства в 15 элитных жилых домах, возводимых в 2005 г., показал, что максимальный прирост цены – в среднем на 25% – происходит на этапе сдачи дома ГК.

Вторичный рынок

Средняя цена на вторичном рынке элитного жилья (квартиры с отделкой) в 2005 г. составила \$8866/м², средняя цена в декабре 2005 г. – \$10 450/м².

Рост средних цен вторичного рынка за год был ощутимо меньше, чем за тот же период на первичном рынке. По отношению к базовому периоду – декабрю 2004 г. – рост средних цен за год составил 21,07%.

Средние цены на вторичном рынке в сегменте элитного жилья, тыс. \$/м²



Источник: Knight Frank Research, 2005



Ростовский 7-й пер., вл. 15

Максимальные цены предложения характерны для района Остоженки – Пречистенки, где за последние 5–8 лет были построены лучшие элитные дома Москвы. Так, средняя цена в 2005 г. в этом районе составила \$11 687/м², в конце года квартиры на вторичном рынке предлагались здесь со средней ценой \$12 615/м².

На втором месте по средним ценам за год находится район Плющихи – \$10 457/м². Это связано с небольшим количеством предложения в этом районе, где элитных домов немного, но на вторичный рынок выходят достаточно дорогие квартиры.

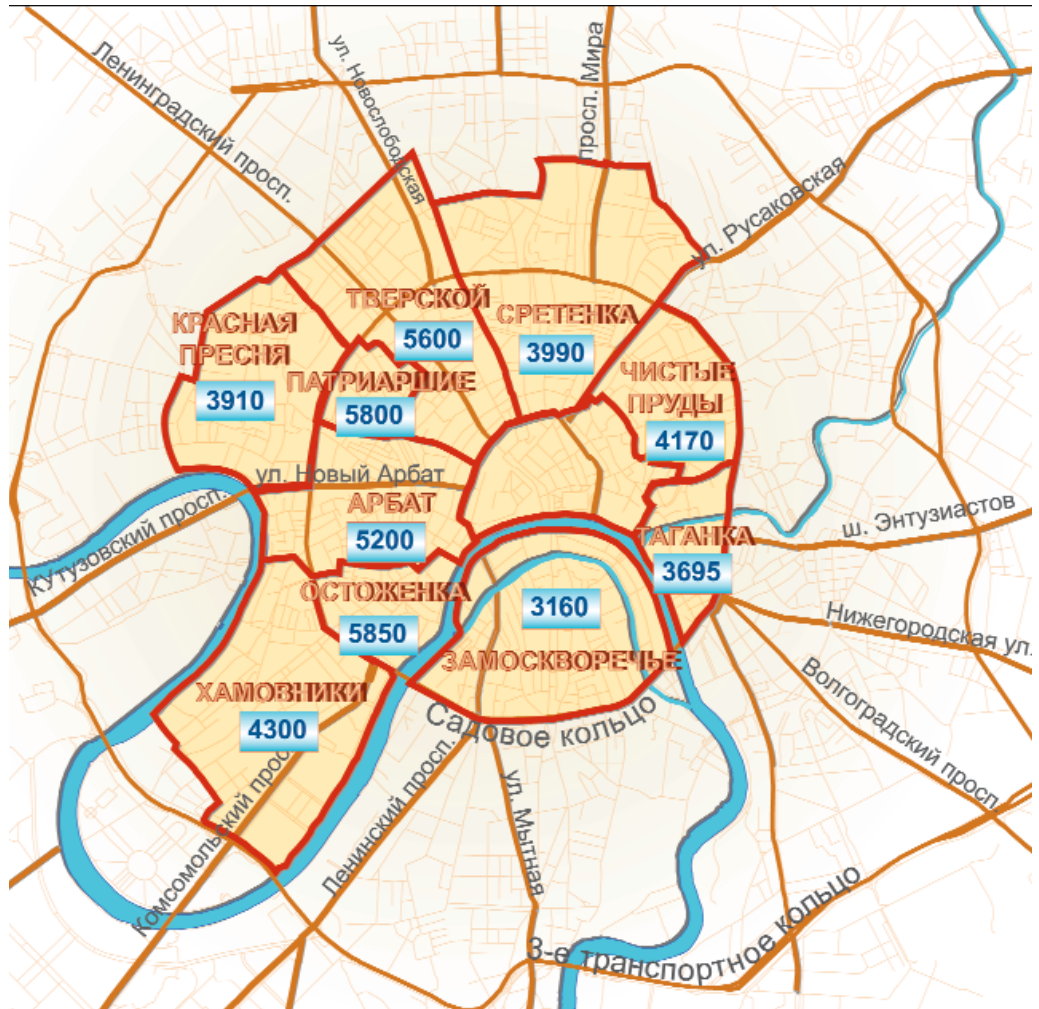
Аренда

Ситуацию на рынке аренды элитных квартир в 2005 г. можно охарактеризовать как стабильную. В течение года вслед за ростом цен на рынке купли-продажи выросли ставки аренды, в среднем на 10–15%. Значительных изменений в структуре спроса и предложения не произошло.

Средние арендные ставки в 2005 г. составили \$3700 в месяц. Средние ставки в ряде престижных районов значительно выше и составляют \$4500–5000 в месяц (3-комнатная квартира общей площадью около 100 м² с отделкой высокого качества). Наибольшим спросом среди высокобюджетных арендаторов пользуются районы Патриарших прудов, Арбата, Остоженки, Тверской.

Стабильная доходность и минимальные риски привлекают на этот рынок желающих получить прибыль от сдачи квартир в аренду. Растет число арендодателей, для которых сдача внаем квартир становится профессиональным бизнесом.

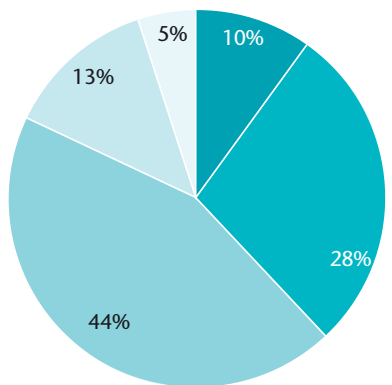
Средние арендные ставки, \$/мес., IV квартал 2005 г.



Источник: Knight Frank Research, 2005

Растет число арендодателей, для которых сдача внаем квартир становится профессиональным бизнесом.

Бюджет клиентов на покупку недвижимости



Источник: Knight Frank Research, 2005

60% покупателей предпочитают приобретать элитные квартиры после сдачи дома Госкомиссии.

Тенденции загородного рынка:

- Рост объема предложения коттеджных поселков, а следовательно, увеличение конкуренции в этом сегменте, ведет к росту качества и более четким принципам формирования цен.
- Высокая доходность загородного рынка привлекает большое число непрофессиональных девелоперов, выводящих на рынок проекты низкого качества с плохо продуманной концепцией.
- В 2005 г. принят ряд законов, регулирующих процессы рынка земли; таким образом, активно формируется правовая база загородного рынка.

Спрос. Первичный, вторичный рынки

- Основной спрос на элитное жилье формируют собственники крупного и среднего бизнеса, генеральные директора, представители региональных сырьевых компаний. Также в число покупателей элитной московской недвижимости входят топ-менеджеры крупнейших российских компаний и московских представительств зарубежных фирм.
- В 2005 г. отмечена тенденция увеличения спроса на квартиры больших площадей у покупателей с бюджетом, превышающим \$2,5 млн. Наиболее востребованные площади квартир – 120–150 м² среди покупателей с бюджетом до \$1,5 млн, 150–180 м² – при бюджете покупки от \$2 млн, 180–220 м² – при бюджете от \$2,5 млн.

Загородная недвижимость

В 2005 г. рынок загородной недвижимости продолжил активное развитие. В течение года на рынок вышли более 40 новых проектов коттеджных поселков. В настоящее время рынок насчитывает в среднем 330 коттеджных поселков, из них до 75% предлагается на первичном рынке.

Из общего числа строящихся поселков только 35% находятся на завершающих стадиях строительства. Более половины поселков, предлагающихся на первичном рынке, испытывают трудности с реализацией.

В сегменте элитной загородной недвижимости стоимость дома с участком на первичном рынке начинается от \$900 тыс., в сегменте бизнес-класса – от \$500 тыс. до \$900 тыс. За 2005 г. цены на загородную недвижимость выросли в среднем на 20%, причем наибольший вклад в эту цифру внес рост стоимости земельных участков.

Следует отметить появление на загородном рынке концептуально новых предложений:

- малоэтажные малоквартирные дома, расположенные на собственной огороженной территории со своей инфраструктурой, например пос. Архангельское, пос. «Сосны на Николиной Горе», дом в Жуковке. Средняя цена – \$3200/м²;
- апартаменты в дорогих загородных домах. Арендаторам предоставляется гостиничный сервис. Средние цены – от \$4500/мес.

В 2005 г. отмечен значительный рост интереса со стороны потенциальных покупателей к Дмитровскому направлению, что связано с появлением здесь ряда новых поселков на берегу водохранилищ и быстрым развитием развлекательной инфраструктуры. Кроме того, в 2005 г. Дмитровское шоссе вышло на первое место по объему заявленных инвестиций в строительство загородного жилья.

Зарубежная недвижимость

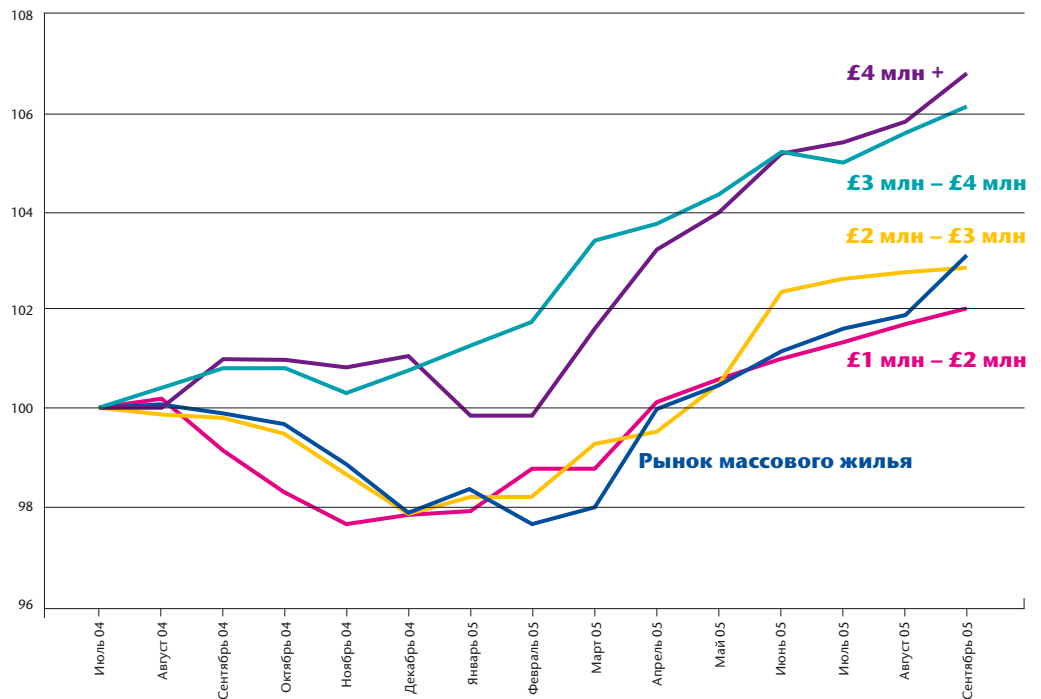
Рынок высококачественной зарубежной недвижимости все больше привлекает к себе интерес обеспеченных российских покупателей. Традиционно высоким спросом пользуется элитное жилье в Лондоне.

По данным лондонского офиса Knight Frank, спрос на дорогие жилые объекты значительно превышает имеющееся предложение. Нерезиденты составляют до 40% среди покупателей дорогой лондонской недвижимости. Причем за 2005 г. в ценовом сегменте от 2 млн фунтов стерлингов 17% приобретений пришлось на долю российских покупателей.

При этом предложение новых объектов в центре Лондона ограничено и значительно отстает от имеющегося спроса, что объясняет наблюдавшийся в 2005 г. рост цен. По результатам 2005 г. рост цен на рынке элитного жилья достиг 8,2%, что практически в четыре раза превышает показатели 2004 г. и является максимальным годовым ростом с 2001 г.

В 2005 г. в Лондоне максимальное подорожание отмечено в сегменте элитного жилья стоимостью свыше 4 млн фунтов стерлингов, расположенного в центре города.

Динамика изменения цен на лондонском рынке жилой недвижимости стоимостью свыше 1 млн фунтов стерлингов (цены индексируются относительно базового периода – июля 2004 г.)



Источник: Knight Frank Research London, 2005

Максимальное подорожание отмечено в сегменте элитного жилья стоимостью свыше 4 млн фунтов стерлингов, расположенного в центре Лондона. Так, с сентября 2004-го по сентябрь 2005 г. зафиксирован рост на 5,8%. В ценовом диапазоне от 2 до 3 млн фунтов стерлингов лондонская недвижимость выросла в цене на 3,1%. За тот же период рынок массового жилья в Лондоне показал лишь 2%-ный рост цен.

Приобретение зарубежной недвижимости осуществляется не только с целью последующего проживания, но и с целью инвестиций. За прошедший год в ряде европейских столиц наблюдался довольно ощутимый рост цен на дорогую недвижимость – от 10 до 20%.

Город/регион	Средняя сумма покупки, тыс. евро		Изменение средних цен за 12 мес., %		Дополнительные затраты по сопровождению сделки, %			Годовая доходность, %	
	Апартаменты	Вилла	Апартаменты	Вилла	Налоги и сборы	Комиссионные агента	Юридическое сопровождение	Апартаменты	Вилла
Лондон	2300	4600	+7,6	+5,2	4	Платятся продавцом	0,25–0,5	5,1	5,50
Флоренция	750	5000	+10	0	10	0–3	1–2	4	4
Монако	2750	Н/д	+10	Н/д	9	3	Включены в сборы	3	Н/д
Париж	1500	3500	+10	+10	6,5	4	Включены в сборы	4	4
Барбадос	700	1600	+5	+5	Иностранцы освобождены от налогов	Платятся продавцом	1,5–2	3	5
Кот д'Азур	875	1500	Плато	0	6,5–8	5	Включены в сборы	4–5	4–5
Хорватия	300	900	+20	+35	5	3	1	20	20
Майорка	500	1500	+5	+10	7	5	2–3	4–5	5
Марбелла	400	1750	+10	+10	7	5	2–3	4–5	5
Франция, северо-запад	250	600	Плато	<5	6,5–8	5	Включены в сборы	4	3

Источник: Knight Frank Research London, 2005

Комментарии к таблице

- Данные по ценам и доходности являются средними для класса люкс.
- Цены апартаментов приведены для условной квартиры с 2 спальнями (150 м²), расположенной в элитном районе указанного в таблице города/региона.
- Цены на загородную недвижимость приведены для условной виллы с 4 спальнями (300 м²), расположенной в элитном районе указанного в таблице города/региона.

Данные за I полугодие 2005 г.

Отчет

Контакты

Андрей Петров, Директор

+7(495) 981 0000

andrey.petrov@ru.knightfrank.com

Роман Бурцев, Директор

+7(495) 981 0000

roman.bourtsev@ru.knightfrank.com

Рынки капиталов, Россия и СНГ

Хайко Давидс, Директор

+7(495) 981 0000

heiko.davids@ru.knightfrank.com

Офисная недвижимость

Константин Лосюков, Директор

+7(495) 981 0000

konstantin.losiukov@ru.knightfrank.com

Складская недвижимость

Алексей Новиков, Директор

+7(495) 981 0000

aleksey.novikov@ru.knightfrank.com

Торговая недвижимость

Юлия Дальнова, Директор

+7(495) 981 0000

julia.dalnova@ru.knightfrank.com

Элитная жилая недвижимость

Екатерина Тейн, Директор

+7(495) 981 0000

ekaterina.thain@ru.knightfrank.com

Стратегический консалтинг

Константин Романов, Директор

+7(495) 981 0000

konstantin.romanov@ru.knightfrank.com

Отдел оценки

Виктория Львова, Директор

+7(495) 981 0000

victoria.lvova@ru.knightfrank.com

Исследования рынка

Мария Котова, Директор

+7(495) 981 0000

maria.kotova@ru.knightfrank.com

Отдел маркетинга

Елена Валуева, Директор

+7(495) 981 0000

elena.valueva@ru.knightfrank.com

Международная консалтинговая компания Knight Frank была основана в Лондоне более 100 лет назад. Сейчас Knight Frank совместно со своим стратегическим партнером, компанией Newmark, насчитывает 140 офисов более чем в 30 странах мира и объединяет 4500 профессионалов в сфере недвижимости.

Миссия Knight Frank во всех странах, где представлена компания, – обеспечить наиболее полный спектр услуг в области недвижимости и высочайшее качество обслуживания клиентов, а также наилучшие карьерные возможности для сотрудников.

Knight Frank совместно с компанией Newmark предлагает весь спектр агентских и консалтинговых услуг и занимает лидирующие позиции на российском рынке недвижимости.

Ключевой ресурс российского подразделения Knight Frank – это сплоченная команда более чем из 120 специалистов, работающих в Москве и Санкт-Петербурге. За 10 лет успешной работы на российском рынке многие отечественные и международные корпорации стали постоянными клиентами Knight Frank.

Этот и другие отчеты Knight Frank также размещены на сайте www.knightfrank.ru

Америка

Бермудские острова

Карибский регион

США

Австралазия

Австралия

Новая Зеландия

Европа

Бельгия

Великобритания

Германия

Ирландия

Испания

Италия

Нидерланды

Польша

Португалия

Россия

Франция

Чехия

Африка

Ботсвана

Замбия

Зимбабве

Кения

Малави

Нигерия

Танзания

Уганда

Южная Африка

Азия

Бахрейн

Гонконг

Индия

Индонезия

Китай

Малайзия

Сингапур

Таиланд

© Knight Frank 2006

Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании Knight Frank в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета. Публикация данных из отчета, целиком или частично, возможна только с упоминанием Knight Frank как источника данных.